

渡辺アソシエイツ株式会社 Watanabe Associates Inc.

顧客企業の「真の競争優位獲得」を徹底的に支援します。

顧客企業のパートナーとして、
専門性に多様なバックグラウンドを有するコンサルタントを
プロフェッショナル・ネットワークで結束し、
一貫して質の高いコンサルティング・サービスを提供しています。

経営課題に関する戦略コンサルティング

- 一般的な戦略コンサルティング領域
- 主要コンサルティング実績
- 一般的な戦略策定プロセスの例

環境経営に関するエキスパティース

- クライアントの直面する課題の理解
- 環境経営支援メニュー
- 環境事業戦略立案・実行支援プロセス例
- 環境事業構造変化の分析フレームワーク例

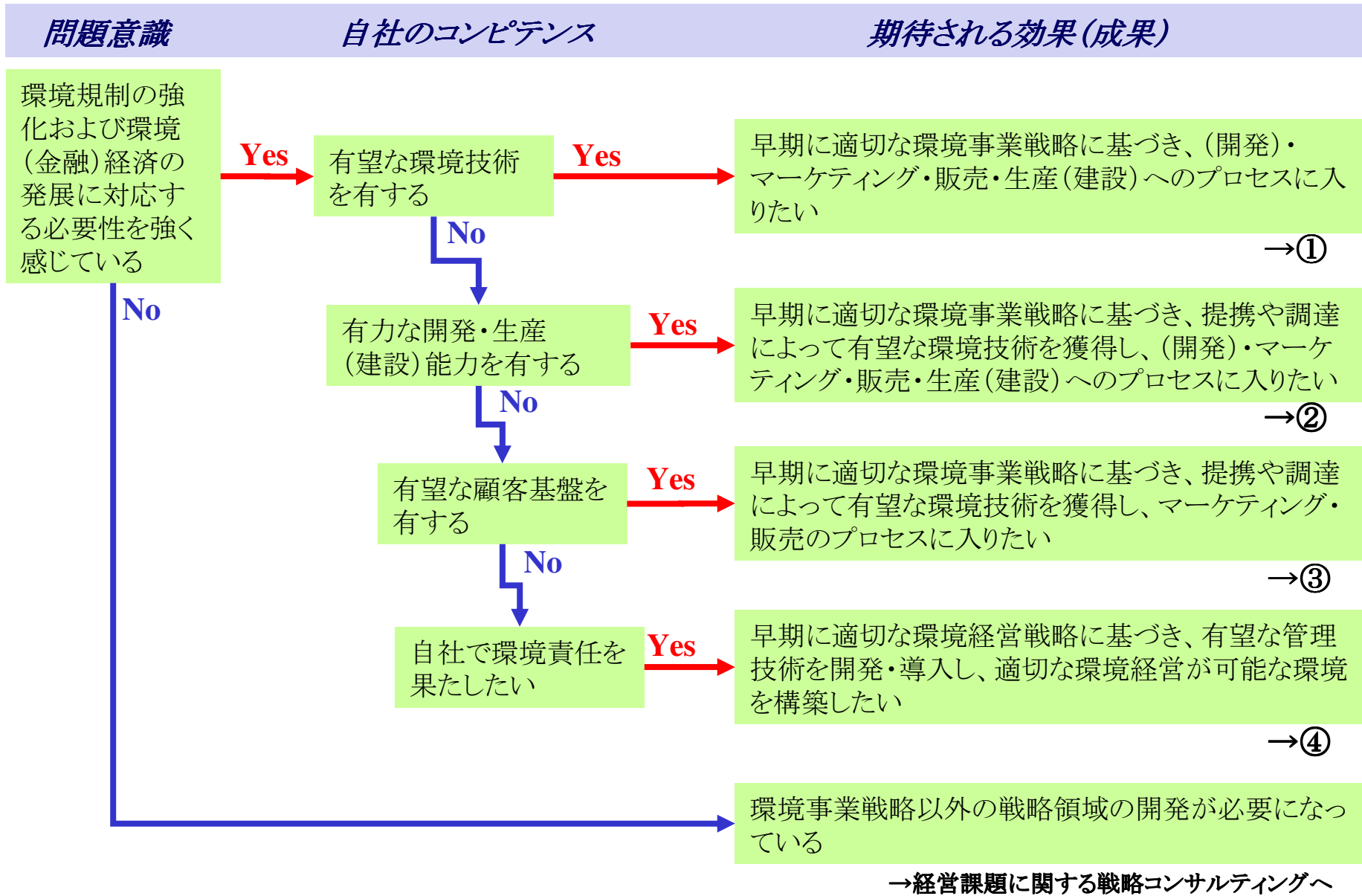
渡辺アソシエイツについて

- 使命と理念
- 会社概要
- プロジェクト・オフィサー紹介
- 専任マネジャーの紹介

- 顧客企業の経営陣が抱える戦略課題に対して、全社的視点からの問題解決の方策 (Top Management Issue Approach)を提供する。
 - 顧客企業の直面する課題の本質構造を解明し、経営科学の先端的解決手法を適用することにより、再現性を有する高品質なコンサルティング・サービスを提供する。
 - 顧客企業が「真の競争優位」を獲得し、それにより業績向上という目に見える成果を生み、さらに「持続性のある競争ポジション」を確立するプロセスの定着を全面支援する。
 - 21世紀を象徴する経営課題であり、今後、企業の競争力を左右する『環境問題』に対する戦略的アプローチと高度化のスキームを実行フェーズのコーチングまで支援する。
-

環境経営に関する エキスパティース

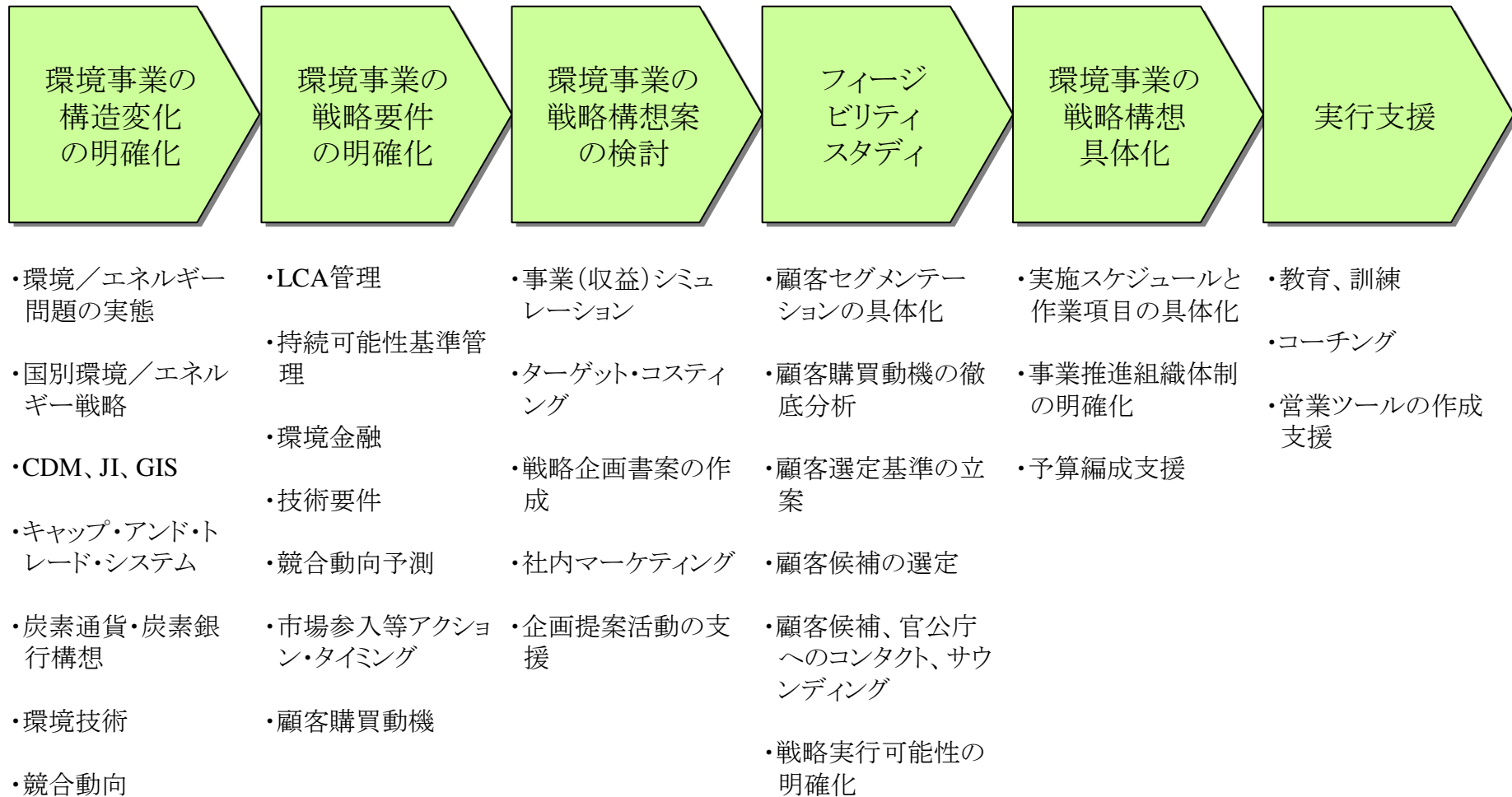
◆ クライアントの直面する課題の理解



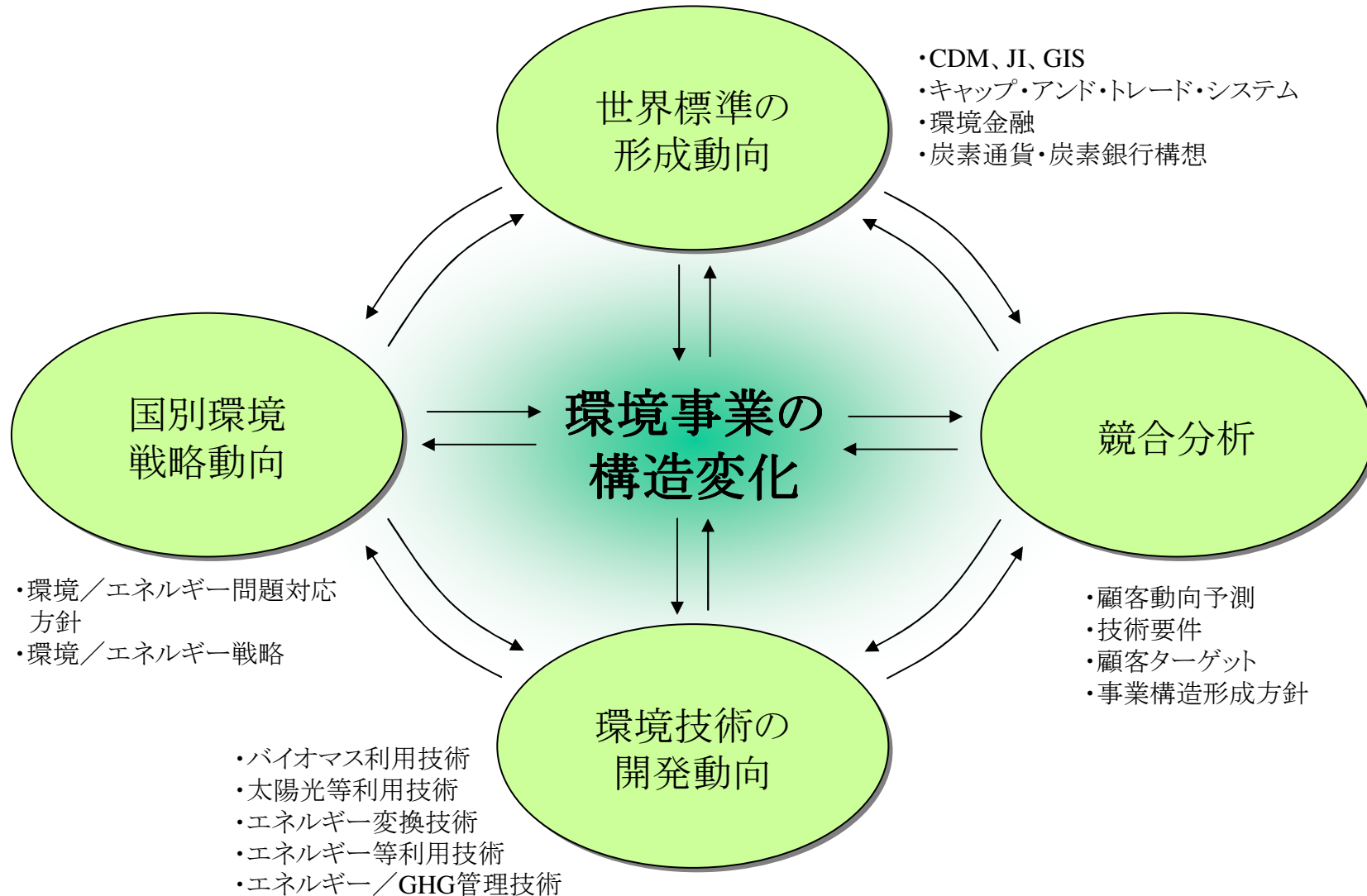
期待される効果(成果)を創出するプロセス



プロジェクト設計の着眼点



環境経営における戦略要素



経営課題に関する 戦略コンサルティング

◆ 一般的な戦略コンサルティング領域

渡辺アソシエイツは、顧客の要望・期待に応えるコンサルティング・アプローチを柔軟に企画、設計し提案します。

対象	コンサルティング・テーマ	内容(製造企業の例)
経営層	<p>企業戦略・統合ブランド戦略 企画・策定・実行支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・戦略ドメイン・戦略事業単位(SBU)の定義と設定 ・ビジネス・ポートフォリオ・マネジメント(SBU単位に戦略スタンスを確定)
事業本部	<p>事業戦略 企画・策定・実行支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・成功要因(KFS)と戦略ギャップ(環境と自己の能力や資源とのギャップ)の明確化、及び対策の戦略企画策定 ・戦略パッケージ構築
各部門	<p>機能戦略 企画・策定 ・実行支援</p> <p>SCM CRM VCM</p> <p>マーケティング</p> <p>営業・販売</p> <p>調達購買</p> <p>ロジスティクス</p> <p>⋮</p> <p>業務改革(BPR)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・製品戦略(品揃え、品質/サービス・レベル) ・価格/コスト戦略 ・プレイス戦略(ポジショニング、ターゲット、ロジスティクス) ・プロモーション戦略(広告宣伝、セールス・フォース) ・営業企画/営業管理 ・営業競争力強化 ・営業組織効率化 ・調達購買方針の策定と運用 ・購買原価企画の仕組み構築と運用 ・需要情報の収集・分析の仕組み(リアルタイム)構築 ・需要情報に基づく拠点・在庫展開の仕組み構築、及びジャスト・イン・タイム(JIT)への展開 ・意識改革(業務設計・生産性・効率化・人事制度改革) ・戦略の実行支援

顧客企業の業種

- 自動車製造業
- 自動車部品製造業
- 製薬・ヘルスケア産業
- 電気通信産業
- エレクトロニクス産業
- 総合電機産業
- 海運・物流産業
- 石油精製産業
- 鉄鋼業
- 電力産業
- 小売流通業

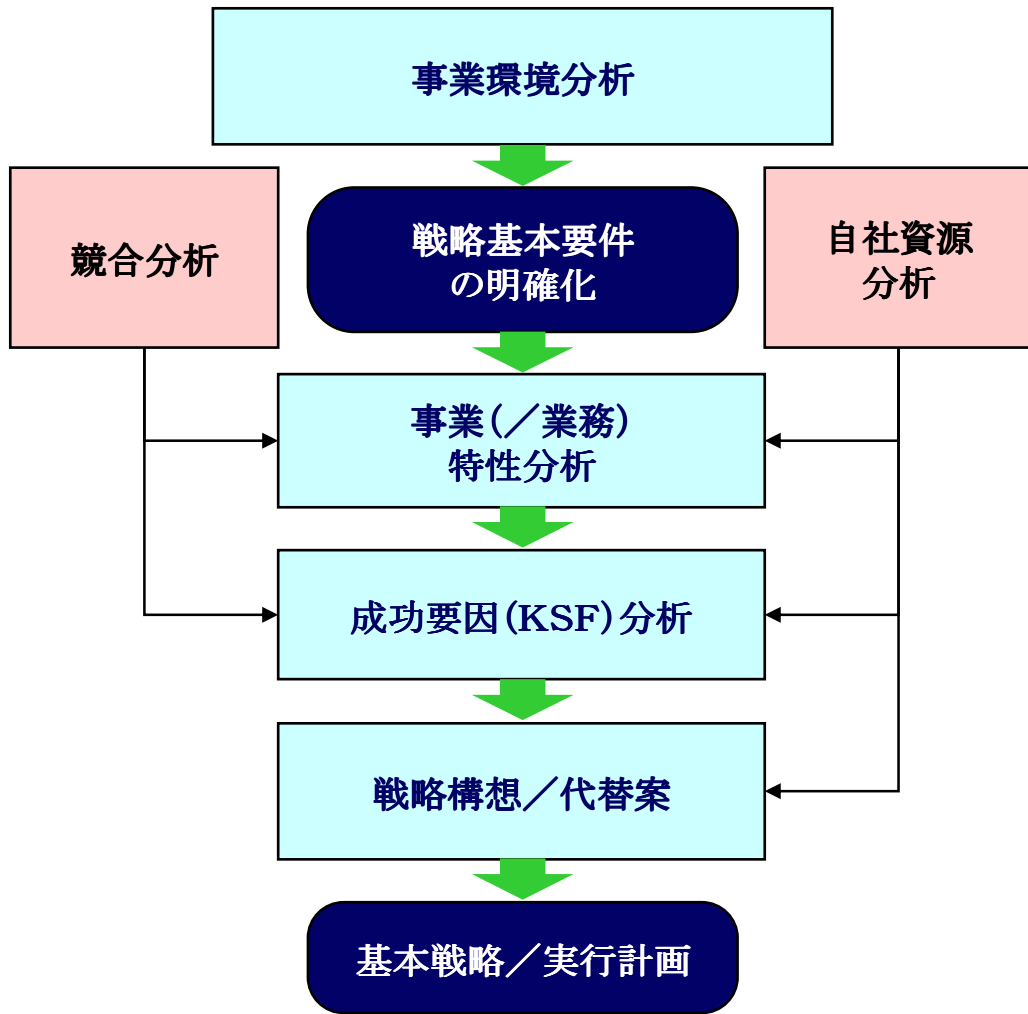
コンサルティング・テーマ

- 企業戦略
- 事業戦略・バリューチェーン戦略
- 企業変革・BPR
- 環境経営戦略
- 知的財産戦略
- R&D戦略
- マーケティング戦略
- 営業競争力強化／営業管理高度化
- 統合ブランド戦略
- SCM・ロジスティクス戦略
- M&A デューデリジエンス戦略
- コーポレート・ガバナンス
- オペレーション・IT(業務改革)
- 新規事業開発

◆ 一般的な戦略策定プロセスの例

渡辺アソシエイツは、顧客企業とともに、最も効率的、かつ効果性の優れた戦略を策定し、成果の確認できる実行支援を最重視します。

事業戦略・マーケティング戦略などの一般的アプローチ



事業戦略の場合

- 顧客の購買動機／ニーズ
- 各社のコスト競争力
- 各社のサービス／料金体系
- 規制緩和の進展 など
- 顧客特性分類(セグメンテーション)とターゲティング
- 波及効果のメカニズム
- スピードと効率
- SWOT分析 など
- ポジショニング(企業、製品、サービス)
- 重点化集中化方針
- バリューチェーン強化／変更要素 など
- 製品／プロモーション・メッセージ
- 戦略的提携
- 設備／開発投資
- 数値目標
- 戦略目標
- 戦略基本方針
- 経営資源配分案
- 実施項目
- 実施組織体制
- 実施スケジュール

機能戦略の場合

- 業務運用方針
- 業務手続き
- 業務改善余地
- 内外阻害要因 など
- 業務運用方針
- 業務標準化
- 担当組織の能力開発
- 取引先(調達先、関係会社)の取り組み姿勢や改善余地
- 他部門の協力姿勢 など
- 能力開発要素
- 業務標準化要素
- 業務連携要素
- 組織変更要素 など
- 能力開発手法
- 実施組織体制
- 取引先(調達先、関係会社)の競争力強化プログラム
- 他部門との連携体制 など
- 数値目標
- 戦略目標
- 戦略基本方針
- 実施項目
- 実施組織体制
- 実施スケジュール

渡辺アソシエイツ
について

【社名】	渡辺アソシエイツ株式会社
【英文社名】	Watanabe Associates Inc.
【事業内容】	戦略コンサルティング
【本社所在地】	静岡県富士市木島687番1号
【設立年月日】	2001年11月28日
【代表者名】	渡辺 護（代表取締役）
【連絡先】	info@watanabe-associates.co.jp
【ウェブサイト】	http://www.watanabe-associates.co.jp/
【公式ブログ】	http://watanabeassociates.blog48.fc2.com/

プロジェクト・オフィサー : 渡辺 護

■ 職歴:

渡辺アソシエイツ(株) 設立 代表取締役
ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン Inc. , パートナー
モニター・カンパニー Inc. , GAM
A. T. カーニー Inc. , プリンシパル
アームストロング・ワールド・インダストリーズ Inc.



■ 主要コンサルティング実績／業務経験:

日米欧におけるリーディング企業の競争戦略プロジェクトに長年携わる。特に、自動車、電気通信、医薬品、家電等の各産業における競争戦略、事業戦略、バリューチェーン戦略、サプライチェーン戦略、R & D戦略、マーケティング戦略、BPR(リエンジニアリング)、M & A等のテーマに対し、戦略策定から実行支援まで関与し、目に見える成果を創出する手法を得意とする。

「一流企業と二流企業の違いは、戦略の切れ味と実行の徹底度！」が自論。1984年以来、日米欧における競争環境と経営課題の劇的な変化に呼応した「コーポレート・トランスフォーメーション」を数々の技術的手法に加え、社員の意識改革と連動させた体系を開発し推進支援してきている。

「戦略と改革を統合プロセスで推進」する
”Strategic Enterprise Transformation”を提唱している。

専任マネジャー：浅野 史興

■ 職歴：

渡辺アソシエイツ(株) マネジャー
ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン Inc.
日系戦略コンサルティング会社
モニター・カンパニー Inc.



■ 主要コンサルティング実績／業務経験：

定性的なアプローチから定量的なアプローチまで様々な調査・分析手法を駆使し、戦略的な着眼点や思考を通して戦略策定から実行支援までをフルタイム・フルサポートで行なう「戦略的企業変革」の実践を志している。

小売業のブランド戦略、製薬・医療機器メーカーのマーケティング戦略、エネルギー産業の調達購買戦略立案・実行支援、業務改革、自動車メーカーのマーケティング戦略、住宅設備メーカーの人事戦略、その他、多くのマーケティング戦略、コスト構造改善などに関連するプロジェクトに参画し、スピーディーで的確な戦略分析/立案を行なっている。

日本が国家としての競争力と尊厳を持って更なる発展をし、子孫に価値ある財産を残していくためには、まず個々の企業と個人が競争力と尊厳を身につけ、社会におけるそれぞれの役割と責任を果たしていくことが重要であると信じている。